



09 · FAMILIA E

Crédito no bancario y entidades reguladas

«El evaluador del GAFI ya está en México y no viene a leer su manual: viene a pedir evidencia de operaciones reales, y el informe que va a fijar su supervisión de los próximos cinco años se escribe este año.»



Cobramos por resultados, no por entregables.

01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

Hechos publicados, con su fecha.

- 01 La Secretaría de Hacienda coordinó la visita in situ del GAFI a México en el marco de la Evaluación Mutua. La visita arrancó en marzo de 2026, no en abril, y el comunicado oficial la describe como etapa fundamental del proceso: el equipo evaluador analiza el funcionamiento del sistema, la cooperación entre autoridades y los resultados obtenidos.
- 02 La evaluación corre bajo la metodología adoptada en 2022, que prioriza la efectividad sobre el cumplimiento técnico formal. El informe final se discute en el plenario de octubre y los resultados se conocen a inicios de 2027.
- 03 El punto de partida no es cómodo: en la revisión de 2017 México cumplió plenamente 10 de las 40 recomendaciones, con alto cumplimiento en 22 y cumplimiento parcial en 7.
- 04 En la práctica de evaluación bajo esta metodología, los evaluadores no revisan manuales: piden evidencia de operaciones reales, entrevistan al personal de cumplimiento, piden estadísticas de reportes y valoran si el monitoreo transaccional genera alertas relevantes o solo ruido.

5 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en spartane.ai/sectores/09/ · verificadas al 20 de septiembre de 2026

LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

Las entidades que entendieron el cambio de metodología dejaron de prepararse para auditorías y empezaron a operar como si la auditoría fuera permanente: no porque sea más virtuoso, sino porque bajo un estándar de efectividad no hay forma de preparar seis meses de operación en dos semanas. Lo que se les pide demostrar es que el sistema funciona todos los días, y eso solo lo prueba el registro de lo que ocurrió, no el procedimiento que dice lo que debería ocurrir.

EL COSTO DE LLEGAR TARDE

El costo de este ciclo no es una multa: es el régimen de supervisión de los próximos cinco años. Una calificación baja en los resultados inmediatos de supervisión y de medidas preventivas se traduce en seguimiento intensificado y en planes de acción correctivos, y eso se paga en horas de cumplimiento y en velocidad de colocación durante un lustro. El número que sí está hoy en su estado de resultados es el costo de originación por crédito, y ahí es donde se aterriza la conversación.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

Cómo gana y cómo pierde dinero una entidad de crédito no bancaria

La unidad es el crédito colocado, pero el margen se decide en dos lugares que casi nunca se miran juntos: la cartera que no se paga y el costo de cumplir.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

Cartera colocada y su rendimiento
Índice de morosidad por cosecha
Costo de originación por crédito
Tiempo de aprobación
Costo de cumplimiento por cliente
Alertas generadas contra reportes procedentes

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

Cartera vencida por originación mal documentada
Multas del supervisor por expedientes incompletos
Horas del área de cumplimiento revisando alertas falsas
Clientes rechazados por un proceso lento
Pérdida de fondeo o de socios por un hallazgo
Reprocesos para responder requerimientos

Anatomía del costo de un crédito

COMPONENTE	QUÉ LO DETERMINA	DÓNDE SE FUGA
Originación	Canal, promoción y evaluación	Un expediente incompleto se hereda toda la vida del crédito
Identificación del cliente	Validación de identidad y documentos	El punto donde nace el riesgo de cumplimiento
Evaluación de riesgo	Buró, capacidad de pago, garantías	La decisión sin rastro no se puede defender
Fondeo	Costo del dinero que se presta	Depende de la confianza del fondeador en el control
Cobranza	Gestión de mora	Cada contacto es dato personal y regulado
Cumplimiento	Monitoreo, reportes y auditoría	Crece con el número de clientes, no con el monto

La asimetría del sector. El costo de cumplimiento crece con el número de clientes, no con el monto prestado. Por eso las entidades que atienden créditos pequeños y numerosos sienten la presión regulatoria mucho más que un banco, con una fracción de su estructura.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

EL NÚMERO QUE SE MUEVE

Costo de originación por crédito y días de respuesta a un requerimiento regulatorio.

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE

- Identificación. Documentos y validación
- Perfil transaccional. Lo que se espera del cliente
- Monitoreo. Operaciones contra perfil
- Alertas y análisis. Qué se investigó y por qué
- Reporte. Lo que se informó y cuándo

LO QUE EXISTE PARA CERRAR

- Cartera vencida por originación mal documentada
- Multas del supervisor por expedientes incompletos
- Horas del área de cumplimiento revisando alertas falsas
- Clientes rechazados por un proceso lento
- Pérdida de fondeo o de socios por un hallazgo

Lo que usted gana

El expediente deja de armarse a mano	Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide.
Responde el mismo día, no en tres semanas	Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.
Ve el número mientras todavía puede corregirlo	Se calcula sobre cartera colocada y su rendimiento de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.
Los cambios entran en la sesión	Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
- Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
- Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



Entre al sistema ahora mismo.

Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: spartane.ai/suites/09/

Agendar la demostración: calendly.com/spartane · WhatsApp +52 55 4165 5572 · sales@spartane.ai